

The marketing mix and four Ps

- 1 Hello! I'm James Manktelow, CEO of MindTools.com, home to hundreds of free career-boosting tools and resources.
- 2 And I'm Amy Carlson from Mind Tools.
- 3 What is marketing?
- 4 A common definition is: putting the right product in the right place, at the right price, at the right time.
- 5 Sounds simple, right?
- 6 Well, not always.
- 7 There are so many things that you need to consider when you're marketing a product or service.
- 8 And if you get just one element wrong, it can spell disaster for your marketing campaign.
- 9 This is where the four Ps of marketing are useful.
- 10 The Ps stand for product, place, price, and promotion.
- 11 You use the approach by answering some of the key questions in each of these areas.
- 12 Put simply, this helps you to kick-start your market planning, and helps you ensure that you haven't overlooked anything important before you begin marketing your product.
- 13 To show you how effective the four Ps can be, let's imagine that we want to market a new lamp.
- 14 The lamp is special because it mimics the warmth and light quality of the sun.
- 15 We'd start by asking key questions about the first P, on the product itself.
- 16 One important question is, "What do our customers want from this lamp?"
- 17 That answer could be that they want warm, natural light, especially on dark winter days.
- 18 You could also ask how it differs from competing products.
- 19 Our lamp is of higher quality than other lamps on the market, and looks closer to the natural light of the sun.
- 20 So let's look at the next P, which is place.
- 21 Where would buyers look for this lamp?
- 22 Will it be stocked in a store, sold by sales reps, or sold exclusively online?
- 23 The next P is price.
- 24 Will customers think that the lamp is good value?
- 25 Is your target customer price sensitive?

Las variables de la comercialización y las cuatro pes

- 1 ¡Hola! Soy James Manktelow, presidente de MindTools.com, que alberga cientos de herramientas y recursos gratuitos para impulsar su carrera.
- 2 Y yo soy Amy Carlson, de Mind Tools.
- 3 ¿Qué es la comercialización?
- 4 Una definición común es: poner el producto adecuado en el lugar adecuado, al precio adecuado, en el momento adecuado.
- 5 Parece sencillo, ¿no?
- 6 Bueno, no siempre.
- 7 Hay muchas cosas que tiene que tener en cuenta al comercializar un producto o servicio.
- 8 Y si se equivoca en un solo elemento, puede suponer un desastre para su campaña de comercialización.
- 9 Aquí es donde las cuatro pes de la comercialización son útiles.
- 10 Las pes representan producto, punto de venta, precio y promoción.
- 11 Se usa el método contestando algunas preguntas clave en cada una de estas áreas.
- 12 En pocas palabras, esto lo ayuda a poner en marcha el plan de comercialización y lo ayuda a asegurarse de que no haya pasado por alto nada importante antes de empezar a comercializar el producto.
- 13 Para mostrarle lo eficaces que pueden ser las cuatro pes, imaginemos que quiere comercializar una bombilla nueva.
- 14 La bombilla es especial porque imita el calor y la calidad de la luz del sol.
- 15 Empezaríamos haciendo preguntas clave sobre la primera pe, sobre el propio producto.
- 16 Una pregunta importante es: «¿Qué quieren nuestros clientes de esta bombilla?».
- 17 La respuesta podría ser que quieren luz cálida y natural, especialmente en los días oscuros de invierno.
- 18 También podría preguntar en qué se diferencia de los productos de la competencia.
- 19 Nuestra bombilla es de mejor calidad que otras bombillas del mercado y se parece más a la luz natural del sol.
- 20 Así que miremos la siguiente pe, que es el punto de venta.
- 21 ¿Dónde buscarían los clientes esta bombilla?
- 22 ¿Estará disponible en una tienda, la venderán representantes o solo se conseguirá por internet?
- 23 La siguiente pe es el precio.
- 24 ¿Pensarán los clientes que la bombilla está muy bien de precio?
- 25 ¿Es su cliente potencial sensible al precio?

- 26 How will the price of your lamp compare with the other lamps on the market?
- 27 The last P is promotion.
- 28 This is where you'll define when and where you'll be getting your message to your customers, and how, exactly, you'll be delivering that message.
- 29 So, what's the best way to market your innovative sun lamp to customers?
- 30 One question that you need to ask is about timing.
- 31 For our lamp, the best time to market it would probably be in the fall and winter, when everyone is craving light and sunshine.
- 32 As we mentioned before, there are so many questions that fall under each of the four P elements.
- 33 So the tool really helps you define what you want to say, and how you want to say it, to your customers.
- 34 Overall, the four Ps is a useful starting point for building a marketing campaign.
- 35 You can find out more about the four Ps, and the questions to ask for each of them, in the article that accompanies this video.
- 36 This is just one of the tools available at MindTools.com.
- 37 Take a few moments to explore the menus on the left-hand side of the site.
- 38 The articles you'll find there teach more than a hundred skills that will help you improve your career, completely for free.
- 39 You can also sign up to our free newsletter and receive a skill-builder tool every week.
- 40 When you subscribe from the "Four Ps" article, you'll also get a free copy of the Strategy Toolkit-paedia, worth nineteen dollars ninety-nine.
- 41 So sign up now, and watch your career take off.

- 26 ¿Qué tal será el precio de su bombilla en comparación con las otras bombillas del mercado?
- 27 La última pe es la promoción.
- 28 Aquí es donde usted definirá cuándo y dónde hará llegar su mensaje a los clientes y exactamente cómo comunicará ese mensaje.
- 29 Así que ¿cuál es el mejor modo de publicitar su innovadora bombilla solar a los clientes?
- 30 Una pregunta que ha de hacer tiene que ver con la elección del momento.
- 31 Para nuestra bombilla, el mejor momento para comercializarla probablemente sería en otoño e invierno, cuando todo el mundo anhela luz y sol.
- 32 Como mencionamos antes, hay muchas preguntas que entran en cada una de las cuatro pes.
- 33 Así que la herramienta sí que lo ayuda a definir lo que quiere decir y cómo quiere decirlo a los clientes.
- 34 En términos generales, las cuatro pes son un punto de partida útil para construir una campaña de comercialización.
- 35 Puede descubrir más sobre las cuatro pes y las preguntas que hacer para cada una de ellas en el artículo que acompaña este vídeo.
- 36 Esta es solo una de las herramientas disponibles en MindTools.com.
- 37 Dedique unos instantes a explorar los menús en el lado izquierdo de la página.
- 38 Los artículos que encontrará allí enseñan más de 100 técnicas que lo ayudarán a mejorar su carrera, totalmente gratis.
- 39 También puede suscribirse a nuestro boletín informativo gratuito y recibir cada semana una herramienta para ampliar sus conocimientos.
- 40 Cuando se suscriba desde el artículo de las cuatro pes, recibirá también un ejemplar gratuito de la enciclopedia de herramientas estratégicas, que vale 19,99 dólares.
- 41 Así que suscríbese ahora y vea cómo despegar su carrera.